

2025 年河北省职业院校学生技能大赛
“ERP 数据技术应用”（高职组）
赛项样题

赛项名称： ERP 数据技术应用
英文名称： ERP Data Technology Application
赛项组别： 高职组
赛项编号： GZ2025190

第一部分：（50 分）

一、 初始市场

初始库存	0
银行贷款	800 万（欧元）
初始产能	24000 件/天
设备调整时间	8 小时

二、 固定成本（每五天扣除一次）

人工成本	20000 欧元
生产制造费用	15000 欧元
行政管理和综合开销	40000 欧元
建筑物折旧	1250 欧元
设备折旧	50000 欧元

三、 广告投入（每天扣除）

销售区域	产品	价格（欧元）
南区	草莓味谷物	0
西区	蓝莓味谷物	0
北区	混合味谷物	0

四、 初始价格

分销渠道	产品	定价（欧元）
大卖场 (DC10)	草莓味谷物(大包装)	5.27
连锁超市 (DC12)	蓝莓味谷物(大包装)	5.26
便利店 (DC14)	混合味谷物(小包装)	4.13

五、 初始配方

包装规格	产品	配方组成
大包装 1kg	坚果味谷物	0.35kg 小麦 0.35kg 燕麦 0.30kg 坚果 1 大包装盒+1 大包装袋
小包装 0.5kg	原味谷物	0.25kg 小麦* 0.25kg 燕麦* 1 小包装盒+1 小包装袋

六、 初始销售预测

产品	包装规格	预测数
坚果味谷物	大包装 1kg	0
原味谷物	大包装 1kg	0
草莓味谷物	大包装 1kg	0
蓝莓味谷物	大包装 1kg	0
混合口味谷物	大包装 1kg	0
葡萄干口味谷物	大包装 1kg	0

七、 初始投资

投资项目	投资金额（欧元）
产能	0
设备调整时间	0

第二部分：（50分）

任务A：销售组织绩效分析（12分）

基础数据说明：

FEED 集团在中国设立了 11 个销售组织，分别是华南（代码 1900）、华东（代码 2100）、华中（代码 1100）、华北（代码 1300）、东北（代码 1500）、西南（代码 1200）、西北（代码 2200）、上海（代码 1600）、深圳（代码 1700）、其他直辖市（代码 9000）、关联公司销售组织（代码 2300）。

子任务一：经营效益相关分析

为准确把握 FEED 集团中国区各销售区域市场环境，现需要你们小组分析中国区各销售组织 2019 年利润情况，具体要求如下：

- 1、使用相关大数据技术完成事务数据抽取、转换和装载；
- 2、以销售凭证类型为“日常销售订单”和“跨公司销售订单（关联公司）”的销售记录为依据，以销售组织和各销售组织中销售额第一的销售办事处为组合分析范围，按上述组合的毛利润由高到低排序分析华南、华东、华中、华北、东北五大区域销售额排名第一销售办事处 2019 年销售毛利润情况，要求分析结果中至少体现每个销售组织名称、销售办事处名称、日常销售订单毛利润、跨公司销售订单（关联公司）毛利润和总毛利润；
- 3、以销售组织和各销售组织中销售额第一的销售办事处为组合分析范围，按由高到低顺序分析华南、华东、华中、华北、东北五大销售组织及其排名第一销售办事处组合 2019 年毛利润分别在上述五大销售组织毛利润中的贡献率。

子任务二：客户消费行为相关分析

在不断开拓新客户的同时，FEED 集团很在意已有客户群体的回购和再开发，

为不断提升各主要销售组销售业绩，现需要你们小组分析中国区各指定组 2022 年客户回购情况，具体要求如下：

- 1、按销售组 226、销售组 337、销售组 433、销售组 490、销售组 516 和销售组 521 六个销售组回购客户数量由高到低排序分析各销售组回购客户情况，要求显示销售组名称、回购客户数量、回购客户名单（包括代码和名称），形式不限；
- 2、按销售组 226、销售组 337、销售组 433、销售组 490、销售组 516 和销售组 521 六个销售组每个销售组中回购客户占比由高到低排序分析各销售组老客户维护情况；
- 3、按销售组 226、销售组 337、销售组 433、销售组 490、销售组 516 和销售组 521 六个销售组老客户回购利润由高到低排序分析回购客户对销售组的利润贡献情况。

任务 B：数据挖掘（12 分）

基础数据说明：

以 FEED 集团中国区 2022 年销售数据、物料主数据、客户主数据和销售组数据为依据，使用“关联分析”等方法挖掘数据背后深层次的商业逻辑。

子任务一：客户消费行为相关挖掘分析

为不断提升销售组绩效，充分、有效开发已有客户资源，现需要你们小组以 FEED 集团中国区销售组 226、销售组 337、销售组 433、销售组 490、销售组 516 和销售组 521 六个销售组销售记录为基础，做好上述六个销售组客户消费特点分析，具体要求如下：

- 1、分别分析这六个销售组客户购买数量最多的 5 种物料数据（以销售单位为“包”的数据行为分析范围），比较差异，得出基于数量的初步消费特点结论；（汇总结果中要至少显示各组中排名前 5 的物料代码、物料名称、销售数量、销售组名称、购买过排名前 5 的物料任一种物料的客户名称）
- 2、分别分析这六个销售组客户购买金额最多的 5 种物料数据（以销售单位为“包”的数据行为分析范围），比较差异，得出基于销售额的初步消费特点结论。
（汇总结果中要至少显示各组中排名前 5 的物料代码、物料名称、销售金额、销售组名称、购买过排名前 5 的物料任一种物料的客户名称）

子任务二：物料相关挖掘分析

FEED 集团经营的商品在销售过程中具备一定内在的关联性，但是具体关联度如何，以后的销售策略该如何制定，需要一定的数据分析结果做支撑，现需要你们小组以销售组 226、销售组 337、销售组 433、销售组 490、销售组 516 和销售组 521 六个销售组为分析范围分析 2022 年销售凭证类型为“日常销售订单”和“跨公司销售订单（关联公司）”的销售单据中的物料数据，具体要求如下：

- 1、购物篮分析：通过同一张销售单据同时购买的物料信息，分析被同时购买物料的支持度，分别选出支持度排名前3的组合（如有）；（支持度=同时购买相关物料订单数/订单总数）
- 2、以销售组 226、销售组 337、销售组 433、销售组 490、销售组 516 和销售组 521 六个销售组为分析范围，按销售组分析不同销售组销售的货物被客户搭配购买的特点，分析是否需要基于不同销售组制定不同的物料搭配销售策略。

任务 C：数据可视化（10 分）

基础数据说明：

基于 2022 年业务数据分析结果，使用相关大数据技术和工具，将业务分析结果用指定方式实现可视化展示，以图片方式保存提交。

子任务一：用折线图展示指定销售办事处以月份为单位的利润变动趋势

要求：每个销售办事处一张图表，用折线图形式展示销售办事处 044、销售办事处 071、销售办事处 074、销售办事处 102 和销售办事处 103 五个销售办事处每个销售办事处 2022 年从 1 月至 12 月销售毛利润的变动趋势情况。

子任务二：用折柱混合图展示指定销售办事处平均收入额和平均利润率

要求：用折柱混合图展示 2022 年销售办事处 044、销售办事处 071、销售办事处 074、销售办事处 102 和销售办事处 103 五个销售办事处每个销售办事处每月平均未税收入（四舍五入保留两位小数）和每月平均利润率（四舍五入保留两位小数）的对比情况，柱状图展示每月平均未税收入额最高的 4 个销售办事处，折线图展示这 4 个销售办事处每月平均利润率情况。

任务 D : PPT汇报录制 (11分)

结合ERPsim、大数据分析两部分，制作PPT并录制6-8分钟汇报视频。

任务 E : 职业素养 (5分)

此部分考核为全过程考核，不独立计时。